

# Markus Holtermann

## Kommunikation · Rhetorik · Entwicklung

**Glück und Erfolg hängen von gelungener Kommunikation ab.** Wenn wir unsere Mitmenschen verstehen und überzeugen können, erreichen wir schneller unsere beruflichen und privaten Ziele.

Ob in Einzelgesprächen, Besprechungen oder vor Publikum, ob schriftlich oder mündlich, ob mit oder ohne Präsentationsmedien: **Ich vermittele das Know-How und die Praxis.**



### KURZ-PROFIL

Jahrgang 1965, Dipl.-Ing. Architektur und Stadtplanung. Ausbildung zum Personaltrainer bei 'Cicero Training und Unternehmensberatung' in Hamburg. Seit 1989 Social Marketing für Non-Profit-Organisationen. Seit 2000 freier Trainer und Berater.

Ich führe Mitarbeiterfortbildungen in Unternehmen, Behörden, Parteien und Institutionen durch sowie offene Seminare bei verschiedenen Bildungsträgern. Darüber hinaus biete ich Einzeltrainings an und bin als Berater tätig.

### SEMINARBAUSTEINE

Dies sind die wichtigsten Zutaten meiner Seminare und Trainings:

#### Die Kunst des Argumentierens

Eine gute Idee zu haben, im Recht zu sein oder die richtige Lösung zu kennen ist schön. Hilft aber nur, wenn Sie andere auch davon überzeugen können. Damit ein Argument etwas bewegt statt zu verpuffen muss es richtig aufgebaut sein und auf die ZuhörerInnen zugeschnitten sein.

#### Schlagfertigkeit

„Hätt' ich doch nur gesagt...“ war gestern! Schon mit einer Standard-Erwidern und ein oder zwei Techniken verschaffen Sie sich in jeder Situation Respekt und steuern den weiteren Gesprächsverlauf.

#### Spontane Redebeiträge und Statements

„...und was sagen SIE dazu?“ Jetzt können Sie in Panik geraten oder Punkte sammeln. Lernen Sie die Strukturen kennen, mit denen Sie (fast) immer etwas sinnvolles sagen können.

#### Präsentationsmedien wirksam einsetzen

Jedes Medium hat eine eigene, besondere Wirkung und ein spezielles Einsatzfeld. Planen Sie den sinnvollen Einsatz, damit das Medium die Botschaft unterstützt statt überdeckt. Üben Sie den korrekten Umgang, damit Sie auch in der Aufregung vor Publikum die gewünschte Wirkung erzielen.

#### Manipulation durchschauen

Lernen Sie Manipulation zu erkennen. Dann können Sie sie aushebeln und ins Leere laufen lassen. Lernen Sie Einfluss zu nehmen ohne zu manipulieren.

#### Körpersprache in Diskussionen, Verhandlungen und auf der Bühne

Körpersprache wirkt in zwei Richtungen. Einerseits können Sie mit ihrer Hilfe Ihren eigenen Bewusstseinszustand steuern: aufgereggt oder entspannt, selbstsicher oder im Boden versinken. Andererseits beeinflussen Sie, welchen Eindruck das Publikum von Ihnen hat: arrogant oder sympathisch, verlogen oder glaubwürdig.

#### Redeübungen mit Videokontrolle und professionellem Feedback

Reden lernt man nur durch reden. Darum sind die Übungen ein wichtiger Teil der Seminare. Sie werden erstaunt sein, wie Ihr Publikum Sie wahrnimmt. Die Videoanalyse vertieft das Feedback und hilft, das Vortragsverhalten gezielt weiter zu entwickeln.

### Liebe Leserin, lieber Leser,

#### Kennenlernen

Rufen Sie mich an und finden Sie heraus, ob Sie mit mir arbeiten wollen. Denn die Chemie muss stimmen! Wir können uns zum Kennenlernen auch gerne zusammensetzen.

#### Klarheit schaffen

Dann klären wir mit Blick auf Ihre Ziele den Trainings- und Beratungsbedarf ab. Wir vereinbaren die genauen Inhalte und schätzen den Zeitbedarf ein.

#### Seminarbeispiele

Auf meiner Internetseite finden Sie viele „schlüsselfertige“ Seminare. Die können Ausgangspunkt für Ihre individuelle Lösung sein.

#### Ort

Beratungen, Einzeltrainings und Seminare führe ich gerne in Ihren Räumlichkeiten durch. Oder wir finden einen geeigneten Ort in Ihrer Nähe.

#### Willkommen!

Fragen? Gerne!  
Ich freue mich auf Ihren Anruf unter 04132 9300-50.

## WEITERE SEMINARBAUSTEINE

### Positiver Umgang mit Lampenfieber

Lernen Sie, wie Sie Ihre Aufregung in den Griff bekommen. Lernen Sie, wie Sie gelassen bleiben und sich gezielt entspannen, selbst während Sie einen Vortrag halten.

### Mentale Vorbereitung

Es macht einen großen Unterschied, ob Sie Ihrer Angst freien Lauf lassen oder sich immer wieder das angestrebte Ziel in prächtigen Farben vor Augen führen. Es gibt viele weitere Techniken, um die Rede in guter mentaler Verfassung zu halten. Lernen Sie die Methode kennen, die Ihnen hilft.

### Gute Beziehung zum Publikum herstellen

Wie bereitwillig uns jemand glaubt, hängt stark von dem Eindruck ab, den wir vermitteln und von der Beziehung, die wir aufbauen. Lernen Sie beides gezielt zu gestalten.

### Systematische Vorbereitung einer Rede

Hier entscheidet nicht das Talent, sondern Know-How. Schritt für Schritt von der richtigen Zielsetzung bis hin zum richtigen Üben.

### Spickzettel: Umgang mit Moderationskarten und Redeskripten

Frei sprechen will geübt sein – vom Blatt vortragen erst recht. Für beides gibt es Techniken, die es Ihnen viel leichter machen.

### Umgang mit Fragen, Störungen und Zwischenrufen

Lernen Sie, wie Sie gelassen bleiben, den roten Faden behalten, souverän mit Störungen umgehen und dabei die Sympathie des Publikums gewinnen.

### Umgang mit Beleidigungen

Setzen Sie Grenzen. Von charmant bis knallhart. Lernen Sie angemessen auf Beleidigungen zu reagieren. Es ist leichter als Sie glauben.

### Kommunikationsmuster und Rollenverhalten

Es gibt Alternativen zu den immer wieder ähnlich ablaufenden Kommunikations-Situationen. Lernen Sie, Kommunikationsmuster und Rollenverhalten bei sich und bei anderen zu erkennen. So können Sie Ihr Verständnis von Situationen und Ihre Handlungsmöglichkeiten stark erweitern.

## WEITERFÜHRENDE ANGEBOTE

### Reden im politischen Alltag

Sie sind ein politisch engagierter Mensch? Sie sind in einer Partei aktiv? Sie „machen Politik“ und wollen etwas bewegen? Dann wissen Sie: Wirksames politisches Handeln setzt nicht nur Ihr Engagement voraus. Unter politischen Freunden oder in der Höhle des Löwen, unter vier Augen, vor kleinem Publikum oder auf der großen Bühne – überall gilt: Ihre Argumente sind genau so viel Wert, wie Ihre Fähigkeit diese zu präsentieren.

### Podiumsdiskussionen richtig nutzen

Podiumsdiskussionen folgen ganz anderen Regeln, als normale Diskussionen. Es gilt, auf Fragen der Moderation zu antworten, aber zum Publikum zu sprechen; sich nicht in einen Streit mit den Mitdiskutierenden zu verwickeln, aber Angriffe für sich zu nutzen. Es bedarf einer besonderen Vorbereitung, auch auf die Medien.

### Überzeugen am Info-Stand

Menschen von einer Idee oder gar Lebensweise zu überzeugen ist weit schwerer, als ihnen ein Produkt zu verkaufen. Voraussetzung sind Fähigkeiten wie echtes Zuhören und Respekt vor anderen Einstellungen. Dann haben Sie eine gute Basis, dass Ihre Argumente verstanden werden. Aber auch ein streitsüchtiger Widersacher kann sehr nützlich sein. Profitieren Sie von meiner langjährigen Erfahrung.

### Besuch und Auswertung Ihrer Life-Auftritte

Ich beobachte Sie bei einer Rede, einem Vortrag oder einer Moderation im echten Leben. Danach werten wir Ihren Auftritt gemeinsam aus. Ich zeige Ihnen Ihre Stärken auf, die Sie noch wirksamer zur Geltung bringen können. Und ich gebe konkrete Hinweise, wie Sie Ihren Auftritt verbessern können. Auf Wunsch bereiten wir Ihren nächsten Auftritt vor.

### Moderation und Leitung von Veranstaltungen

Das Seminar hat das Ziel, Ehrenamtliche mit leitenden Funktionen die Fähigkeit zu vermitteln, Versammlungen zielführend und gerecht moderieren zu können. Dabei werden sowohl kommunikationstheoretische Grundlagen vermittelt als auch Praxisübungen durchgeführt.

### Mit Vorträgen Kunden gewinnen, Patienten und Klienten gewinnen

Die klassische Werbung ist für Selbstständige oft zu ungenau und zu teuer. Vorträge sind die Möglichkeit, Interessierten gleich im ersten Kontakt einen Nutzen zu bieten. Über den guten ersten Eindruck hinaus können Sie bereits hier mit der Kundenbindung beginnen. In berate und begleite Sie von der Zielfindung über die Planung und Vorbereitung bis zur Generalprobe.